Литература.

1. Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Источник: http://www.rg.ru. 2012.

2. Официальный сайт ФНС Ростовской области - [Электронный ресурс] www.r61.nalog.ru.

3. Луговой О., Синельников-Мурылев С., Трунин И. «Оценка налогового потенциала субъектов Российской Федерации» // Статьи и научные работы по экономике. [Электронный ресурс] // Источник: http://cu-4.narod.ru.

4. Доржиева В. В., Чимитдоржиева Е. Ц. Методика оценки налогового потенциала на примере Республики Бурятия // Финансы и кредит. 2009. № 48.

5. Лях О.А., Урман Н.А.. Оценка налогового потенциала регионов Сибирского Федерального Округа // Вестник Томского государственного университета. – 2011. №3.

УДК 338.24

Павлюкова А.В., к.э.н., доц.

Эффективность реструктуризации инновационного развития предприятий

В статье рассматриваются специфические особенности отрасли, на основе которых разработаны качественные критерии инновационного развития промышленных предприятий.

Ключевые слова: инновации, экономический эффект, реструктуризация, критерий, стратегические факторы, инновационный проект, окупаемость, чистая прибыль, стоимость проекта, фондоотдача.

Экономический эффект инноваций – это конечный результат применения технологического новшества, измеряемый абсолютными величинами. Ими могут быть рост прибыли и рентабельности, рост объемов производства, снижение материальных и трудовых затрат, улучшение качества продукции, выражаемого в цене и т.п. Экономическая эффективность инноваций – это показатель, определяемый соотношением экономического эффекта и затрат на инновацию. Экономический эффект инноваций определяется путем сопоставления либо размера полученной прибыли, либо величины снижения издержек по одному из методов: исчисление затрат и полезных результатов; сравнение экономических результатов инвестиций и эффекта от внедрения; сравнение экономических результатов производства и использования новой и старой техники. Определение экономической эффективности инноваций решает задачи экономического сравнения различных вариантов инноваций, определения абсолютного размера экономического эффекта, планирования себестоимости, прибыли, цены на продукцию с использованием оценок эконо-

мического эффекта от внедрения новой техники, продукции или технологии.

Реструктуризация практически любых инновационных процессов связана с инвестициями и поэтому требует учета различного рода факторов, способных оказывать влияние на финансово-экономические и другие критерии и показатели деятельности организации. Соответствующие факторы и условия обычно анализируются в рамках различных методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиций, т.е. в рамках нормативных моделей. При использовании такого рода моделей оценка целесообразности внедрения инновационных разработок базируется только на системе финансово-экономических показателей. Преимуществом нормативного подхода считается простота, логичность, формализуемость принятия решений и др. Однако, как показала практика, такой подход не всегда гарантирует выбор достаточно эффективных инноваций.

Одна из причин такого положения заключается в том, что к показателям доходов и затрат предприятий не всегда можно относить все факторы, характеризующие исходные параметры инноваций, которые подлежат оценке при выборе инноваций. Эта ситуация связана с действием ряда стратегических факторов, которые трудно или вообще не поддаются формализации, но могут существенно повлиять на финансово-экономические критерии и показатели в будущем. Такие стратегические факторы необходимо обязательно учитывать в ходе оценки инноваций, используя при этом не только финансово-экономические, но и другие критерии, раскрывающие многообразие влияния инноваций на эффективность.

Проведенные нами исследования показали, что существующие методики оценки эффективности инноваций в развитии, например, пивоваренной промышленности не получили должного освещения в публикациях. В результате существует риск неадекватного описания потенциальных возможностей для предприятий данной отрасли используемыми для этого методами, что может приводить к искажению показателей состояния и перспектив развития, искажению оценок действительной эффективности деятельности пивоваренных предприятий.

В процессе исследования выявлены специфические особенности данной отрасли, которые находят свое отражение в следующем.

1. Продукция пивоваренных предприятий не является продуктом первой необходимости. Пиво не относится к числу продуктов, включенных в необходимый рацион питания, в связи с чем, возникает проблема расчета научно-обоснованных объемов производства, так как наукой не определены соответствующие нормы его потребления. Поэтому при определении перспективного объема производства пива российскими предприятиями следует исходить из фактически сложившегося уровня и динамики его потребления на душу населения с учетом импорта и мировых тенденций потребления.

Не являясь жизненно важным продуктом, пиво обладает эластичным спросом, что, в свою очередь, обуславливает зависимость предприятий пивоваренной промышленности от: колебаний платежеспособного спроса населе-

ния, конкурентоспособности продукции и влияния конкурентной среды, качества и объективности маркетинговых исследований.

2. Пивоваренная промышленность относится к числу бюджетоформирующих отраслей, поскольку ее продукция является подакцизным товаром. Данная специфика обусловлена:

а) особой значимостью пивоваренной отрасли для экономики государства, что вызывает необходимость ее регулирования. Для государственного регулирования пивоваренной отрасли, в настоящее время, используется два основных способа – экономический и административный. Акцизная политика государства относится к экономическому инструментарию, ограничения на рекламу и на розничную торговлю – к административному;

б) сдерживающим влиянием макроэкономического уровня развития отрасли. Это обратная сторона рассматриваемой специфики пивоваренной промышленности связанна с несовершенством налоговой политики государства, приоритетным направлением которой часто становится стремление решить сложные экономические вопросы посредством увеличения налоговой нагрузки и, таким образом, восполнить дефицит бюджетных средств за счет стабильно развивающейся отрасли.

3. Пиво относится к числу напитков массового потребления с характерной сезонностью потребления. В летний период, начиная с мая по август, объем потребления пива резко увеличивается в то время, как в остальные месяцы года снижается. В отличие от большинства предприятий пищевой промышленности, пивоваренные предприятия в значительной мере подвержены влиянию сезонных колебаний спроса на их продукцию, что становится причиной неравномерности объемов продаж и получения прибыли в течение года и требует соответствующего учета при оценке эффективности развития хозяйствующих субъектов отрасли.

4. Экономики пивоваренных предприятий свойственна тенденция роста объемов производства, начиная с 1998 года, что не характерно для большинства предприятий пищевой промышленности, выпускающих основные виды продовольствия.

5. Недостаточная развитость сырьевой базы. Пивоваренная промышленность России вынуждена работать в условиях дефицита качественного сырья – ячменя и солода, что отражается на конечных результатах ее хозяйственной деятельности.

По данным Союза пивоваров России, потребности отечественных пивоваренных комбинатов в солоде составляют более 1 млн. тонн в год, при этом до 70% солода импортируется в основном из Европы.

Основной причиной сложившейся ситуации является низкое качество отечественного солода, обусловленное следующими причинами: недостаточным вниманием к селекции сортов ячменя с высокими солодовыми свойствами и пивоваренными качествами и к агротехнике его выращивания; неудовлетворительной оснащенностью солодовенных предприятий зерноочистительными и сортировочными машинами; использованием устаревшего

основного технологического оборудования для производства солода; нарушением технологических режимов производства солода, вызванные неполной комплектацией и техническим состоянием оборудования; низким уровнем автоматизации производства.

Влияние вышеперечисленных причин нашло свое отражение в динамике коэффициента использования отечественных мощностей по производству солода, критерии и показатели которого в 1990 г. составляли 90%, а 1996 г. всего 40%. В последующем наблюдался рост данного показателя. Так, в 1999 г. производственные мощности использовались на 73%, а в 2006 г. – на 87%, что в целом является позитивной тенденцией.

Однако при сравнении темпов роста объемов производства пива с темпами роста производства солода в рассматриваемом периоде, высвечивается проблема отстающих темпов развития солодовенного производства почти на 100%. Наличие подобной проблемы также подтверждает негативный сдвиг величины удельного веса отечественного солода в общей его потребности. Так, если в 1996 году объем отечественного солода в общей величине потребления составлял почти 54%, то в 2003 году его значение не превышало 39%. Одновременно наблюдается рост удельной величины импорта относительно отечественного производства солода в 1997 г. на 88%, а в 2003 г. – примерно в 2 раза.

Таким образом, низкое качество отечественного солода обуславливает чрезвычайно высокую импортную направленность его рынка, а, следовательно, сильную зависимость российского пивоварения от мировых производителей данного вида сырья. В связи с этим появляются негативные экономико-политические процессы, такие как рост мировых цен на пивоваренный ячмень, ужесточение таможенного законодательства и т.д.

6. Пивоваренная промышленность России носит преимущественно локальный характер. Оценивая и проектируя развитие пивоваренной отрасли на территории России, следует иметь в виду, что она относится к числу локальных и, как правило, удовлетворяет спрос населения внутри отдельных регионов.

7. Пивоваренная отрасль России имеет тенденцию к монополизации. В российском пивоварении прослеживается тенденция к концентрации производства, связанная изначально с инвестиционной привлекательностью данной отрасли. Холдинги и крупные пивоваренные заводы за счет увеличения масштабов производства и усиления контроля над всеми его звеньями. Считаем, что при отсутствии соответствующих действенных мер государственного регулирования, сохранении масштабов и тенденций данного процесса, существует опасность снижения эффективного развития пивоваренной отрасли страны вследствие активизации негативных факторов присущих монополии.

8. Продукция пивоваренной промышленности носит социально-значимый характер. Во всех европейских странах пиво обоснованно рассматривается не только как источник существенного пополнения бюджета, но и

как важный фактор в борьбе с пьянством и алкоголизмом, так как является альтернативой крепким алкогольным напиткам, наряду с этим, пиво, находясь в одной ценовой группе с подпольной алкогольной продукцией, производимой теневым сектором экономики, способствует ее вытеснению.

Из вышесказанного следует, что модели выбора инноваций могут быть представлены двумя видами: нормативные модели, при разработке которых используются в основном финансово – экономические критерии и показатели; многофакторные модели, в которых используются качественные параметры продукции и экспертные оценки.

Поскольку любой инновационный проект, как правило, является проектом инвестиционным, то он требует учета различного рода факторов, которые могут оказать влияние на экономические показатели. Факторы и соответствующие условия удобно анализировать в рамках нормативных моделей оценки проектов. При использовании подобных моделей оценка целесообразности инновационного проекта базируется на определении эффекта от внедрения. В качестве критериев оценки можно использовать достаточно большую их совокупность, в которой выделяются следующие группы: финансово-экономические критерии; нормативные критерии; критерии обеспеченности ресурсами; критерии соответствия факторам успеха; стратегические критерии.

Существует несколько методов оценки эффективности инновационных вложений. Срок окупаемости рассчитывается по годам следующим образом:

$$C_0 = \frac{И}{A \cdot g + П_ч},$$

C_0 – срок окупаемости;

И – объем инвестиций;

А – годовой объем амортизационных отчислений;

g – доля амортизационных отчислений на полное восстановление;

$П_ч$ – годовая чистая прибыль.

Если прибыль поступает по годам неравномерно, то срок окупаемости равен числу лет, за который суммарный чистый кумулятивный доход превысит размер инвестиций.

Наряду с этим, при выборе инноваций необходимо использовать такие показатели: стоимость проекта и источники финансирования; чистый доход – сальдо денежного потока за весь расчетный период – не учитывает неравноценности затрат и результатов, относящихся к различным периодам; чистая текущая стоимость (дисконтный доход) – как размер поступлений инвестиционных ресурсов, распределяемых по периодам времени, скорректированных в зависимости от дисконтированной ставки, и ежегодного процента возврата инвестируемого капитала. Этот показатель используется для оценки степени устойчивости проекта и нахождения нижнего уровня прибыльности. Поэтому чем больше внутренняя норма доходности превосходит норму дисконта, тем устойчивее проект; индексы доходности затрат и инвестиций. Индекс доходности затрат, характеризует эффективность вложений, т.е. отдача

каждого рубля, выше тогда, когда больше значение инвестиций, вложенных в проект; дисконтированный срок окупаемости, позволяет оценить привлекательность инвестиций с точки зрения времени возвращения вложенных средств и измеряется периодом, необходимым для возвращения денежных средств; рентабельность (отдача капитальных вложений); соотношение собственных и заемных средств.

Когда значение показателя фондоотдачи в организации меньше величины аналогичного измерителя, то в условиях кризиса такой субъект подвергается большей опасности и наступлению банкротства. Обеспечение оптимальности структуры затрат на производство инвестируемого продукта, использование наиболее дешевых и легко доступных производственных ресурсов и другие являются важнейшими направлениями повышения финансовой устойчивости. Если предприятие использует несколько инновационных проектов, то необходимо вводить оценку воздействия реализации той или иной фазы их реализации на другие проекты в портфеле предприятия.

Следующим финансово-экономическим критерием является объем инвестиций, необходимых для реализации нового инновационного объекта. Не следует забывать о взаимосвязи этого показателя с показателями конкурентоспособности объекта инновации. В этой группе также необходимо учитывать неопределенность будущих доходов, затрат, а также сроков осуществления отдельных фаз жизненного цикла инновационного проекта. При определении вероятности достижения тех или иных параметров будущих нововведений в процессе оценки и отбора проектов предлагается использовать различные существующие методы, которые можно свести к трем группам: экспертные методы; аналогия (анализ ретроспективы и экстраполяция); моделирование.

Показатели вероятности вводятся в соответствующие формулы, используемые для расчета экономического эффекта от внедрения проекта – чистая текущая стоимость, эффективность (рентабельность), период возврата капитальных вложений и др.

К группе нормативных критериев относятся: требования стандартов, конвенций и т.д.; правовые критерии; экологические требования; патентоспособность и другие условия соблюдения прав интеллектуальной собственности

Ресурсные критерии определяют возможности осуществления инновационного проекта. При этом могут рассматриваться различные их группы ресурсов инновационные, научно-технические, производственные, маркетинговые ресурсы; технологические альтернативы; финансовые ресурсы (проведение анализа достаточности собственных финансовых средств для осуществления НИОКР, организация снабженческо-производственно-сбытового процесса и т.д., эффективность использования внешних источников финансирования проектов).

В группе критериев соответствия новшества факторам успеха рассматриваются следующие направления:

ориентация на факторы успеха и вероятность эффективного нововве-

дения. Поскольку любой инновационный проект содержит определенную степень риска, то проект может завершиться неудачей, то есть оказаться нереализованным, неэффективным или менее эффективным, чем намечалось;

масштабность и стоимость проекта. Одним из факторов риска является масштабность предполагаемого проекта. Степень риска больше у крупных, дорогих и долгосрочных проектов. Также следует отметить, что в разных отраслях зависимость между размером, сложностью проекта и вероятностью его успеха может оказаться неодинаковой;

факторы успеха инновационных проектов. Для успеха инновационного проекта важное значение могут иметь следующие факторы: соответствие проекта стратегическим задачам предприятия; четкая рыночная ориентация проекта; преодоление информационных барьеров, существующих в сферах НИОКР и нововведений; оценка и отбор проектов; достаточность средств для проведения НИОКР; тип инновационного проекта; эффективность управления проектом;

Несоответствие проекта хотя бы одному из стратегических критериев, как правило, делает проект неприемлемым для предприятия. В этом случае может быть принято два решения отказ от проекта и изменение исходных параметров проекта.

Таким образом, выбор наиболее эффективного инновационного проекта может основываться на использовании различных методов и методик и ориентироваться на достижение выгодных организации критериев. Выбор методики и критериев зависит от специфики инновационного объекта, а также других средств, механизмов и способов оценки. Организационно-технические особенности инвестиционо-инновационной деятельности предполагает использование как экономических, так и финансовых методов оценки, многофакторных методов, каждый из которых может оказаться решающим в процессе принятия управленческого решения относительно внедрения проекта.

Литература

1. Алексейчева Е.Ю. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности. // Пиво и напитки, 2005, №5. – с.12-14.

2. Минаева Е.В., Короткова И.В. Теоретические основы управления экономическими рисками. М.: МГУТУ, 2005.

3. Рябова Т.Ф., Минаева Е.В. и др. Глобальная экономика. Энциклопедия. М.: Финансы и статистика, 2011. – 96,6 п.л.

4. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры).- М.: Прогресс, 1982.